News Release

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry
METI

平成１８年１０月２７日
経　済　産　業　省
近 畿 経 済 産 業 局

特定商取引法違反の訪問販売業者に対する

業務停止命令について

経済産業省は、訪問販売業者であるサンライズコーポレーション株式会社（大阪府大阪市）に対し、同社の行う訪問販売について、特定商取引法の違反行為（勧誘目的不明示・契約書面の記載不備・迷惑勧誘・判断力不足）を認定し、本年１０月２８日から平成１９年１月２７日までの３か月間、同社の訪問販売に関する業務の一部を停止するよう命じました。また、同社のアルカリイオン整水器に係る訪問販売については、特定商取引法の別の違反行為（不実告知）についても認定し、本年１０月２８日から平成１９年４月２７日までの６か月間、アルカリイオン整水器に係る訪問販売に関する業務の一部を停止するよう命じました。

１．サンライズコーポレーション株式会社は、アルカリイオン整水器、風呂用活性浄水器等の生活関連機器、家庭用天然温泉、栄養補助食品等の訪問販売を行っているところ、同社は、消費者宅に電話をかけ「水の点検で回っているので、これからでも水を見せてもらえませんか。」等と告げて、在宅の予定等を聞き出したうえで、「水の点検に回っています。」とか、「整水器の掃除と点検に来ました。」等とのみ告げて訪問し、勧誘に先立ち、本件商品の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を告げていませんでした。

２．また、その際、同社は、塩素実験により水道水が黄変するところを消費者に見せたうえで、「水道水には塩素や鉛などが含まれていて人の健康に有害です。」、「水道水は雑菌だらけで、このまま飲み続ければ病気になる。」等と、あたかも水道水を飲み続けると健康を損なうかのように告げて不安を煽り、同社の販売するアルカリイオン整水器を通した水を飲むと「糖尿病の治療やアトピーなどのアレルギー体質の改善にも効果があります。」、「ご主人の病気（パーキンソン病）治療にこの水をお飲みになる

ようにお勧めします。きっといい効果がでますよ。」等と、同社の製品について合理的根拠のない性能、効果を告げる等して、売買契約の締結を行っていました。

３．また、同社は、本件商品の売買契約を締結したときに消費者に交付する書面に、商品の引渡時期及び売買契約を締結した者の氏名などを記載しておらず、特定商取引法の規定に違反していました。

４．さらに、同社は、承諾なく消費者宅に上がり込んだり、契約締結を拒否している消費者に長時間にわたり執拗に勧誘を続ける等、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていました。

５．加えて、同社と契約した消費者を見ると、その過半は６５歳以上の高齢者であるほか、認知症等のため判断力が不足している者も含まれていました。

【本件に関する問い合わせ先】

経済産業省消費者相談室	電話０３－３５０１－４６５７
北海道経済産業局消費者相談室	０１１－７０９－１７８５
東北経済産業局消費者相談室	０２２－２６１－３０１１
関東経済産業局消費者相談室	０４８－６０１－１２３９
中部経済産業局消費者相談室	０５２－９５１－２８３６
近畿経済産業局消費者相談室	０６－６９６６－６０２８
中国経済産業局消費者相談室	０８２－２２４－５６７３
四国経済産業局消費者相談室	０８７－８６１－３２３７
九州経済産業局消費者相談室	０９２－４８２－５４５８
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室	０９８－８６２－４３７３

サンライズコーポレーション株式会社に対する行政処分の概要

１．事業者の概要

(1) 名　称：サンライズコーポレーション株式会社
(2) 代表者：代表取締役　髙木 賢三（たかぎ　けんぞう）
(3) 所在地：大阪府大阪市北区茶屋町６番２０号　吉田茶屋町ビル４階、７階（登記上の本店所在地：東京都新宿区西新宿１丁目２５番１号）
(4) 営業所：埼玉、宇都宮、東京本部（新宿）、横浜、名古屋、京都、大阪本社
(5) 資本金：５，０００万円
(6) 設　立：平成５年２月２５日
(7) 取引形態：訪問販売（特定商取引法第２条第１項）
(8) 主な商品：アルカリイオン整水器、風呂用活性浄水器、帯電集塵空気清浄機等の生活関連機器、家庭用天然温泉、栄養補助食品等（注）
(9) 主な商品の販売価格：

アルカリイオン整水器	３６万円～４０万円／台
風呂用活性浄水器	３４万円～４３万円／台
帯電集塵空気清浄機	３４万円～４３万円／台
家庭用天然温泉	３２万円～３４万円／個
栄養補助食品	７千円～３８万円

(10) 売上高：１９．７億円（H15.2.1～H16.1.31）
(11) 従業員：約３５０名（内パート約２００名）

（注）特定商取引法第２条第４項に基づく特定商取引に関する法律施行令（昭和５１年政令第２９５号）第３条第１項に規定する別表１に掲げる物品（整水器、空気清浄機：第２２号「家庭用電気機械器具」）、（風呂用活性浄水器：第４２号「その他の衛生用の器具又は設備」）、（家庭用天然温泉：第３９号「その他の住生活用品」）、（栄養補助食品：第１号「動物及び植物の加工品」）に該当。

２．取引の概要

サンライズコーポレーション株式会社は、関東以西に複数店舗を置き、アルカリイオン整水器、風呂用活性浄水器等の生活関連機器、家庭用天然温泉、栄養補助食品等の訪問販売を行っているところ、同社は、消費者宅に電話をかけ「水の点検で回っているので、これからでも水を見せてもらえませんか。」等と告げて、在宅の予定等を聞き出したうえで、「水の点検に回っています。」とか、「整水器の掃除と点検に来ました。」等とのみ告げて訪問し、勧誘に先立ち、本件商品の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を告げていなかった。

また、その際、同社は、塩素実験により水道水が黄変するところを消費者に見せ、「水道水には塩素や鉛などが含まれていて人の健康に有害です。」、「水道水は雑菌だらけで、このまま飲み続ければ病気になる。」等と、あたかも水道水を飲み続けると健康を損なうかのように告げて不安を煽り、同社のアルカリイオン整水器を通した水を飲むと

「糖尿病の治療やアトピーなどのアレルギー体質の改善にも効果があります。」、「ご主人の病気（パーキンソン病）治療にこの水をお飲みになるようにお勧めします。きっといい効果がでますよ。」等と、合理的根拠のない効果を告げる等して、売買契約の締結を行っていた。

さらに、同社は、承諾なく消費者宅に上がり込んだり、契約締結を拒否している消費者に長時間にわたり執拗に勧誘を続ける等迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

加えて、同社と契約した消費者を見ると、その過半は６５歳以上の高齢者であるほか、認知症等のため判断力が不足している者も含まれていた。

３．業務停止命令の内容と期間

(1)　業務停止命令の内容

特定商取引法第２条第１項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること

①訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。

②訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。

③訪問販売に係る売買契約を締結すること。

(2)　業務停止命令の期間

①「アルカリイオン整水器」の訪問販売については、平成１８年１０月２８日から平成１９年４月２７日まで（６か月間）

②「風呂用活性浄水器、家庭用天然温泉、栄養補助食品等アルカリイオン整水器を除くその他の商品」の訪問販売については、平成１８年１０月２８日から平成１９年１月２７日まで（３か月間）

４．業務停止命令の原因となる事実

（1）不実告知（特定商取引法第６条第１項違反）

①顧客が当該売買契約の締結を必要とする事情に関する事項に係る不実告知（同項第６号）

同社は、アルカリイオン整水器の訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者に対し、「水道水には塩素や鉛などが含まれていて人の健康に有害です。」とか、「水道水は雑菌だらけで、このまま飲み続ければ病気になる。」等と、水道水には有害な物質が多く含まれており、あたかも水道水を飲み続けると健康を損なうかのように告げて消費者の不安を煽っている。

しかし、水道水を飲み続けることで健康が損なわれたという事実はこれまで確認されていない。

②商品の性能、効能・効果に係る不実告知（同項第１号）

同社は、アルカリイオン整水器の訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者に対し、「糖尿病の治療やアトピーなどのアレルギー体質の改善にも効果があります。」とか、「ご主人の病気（パーキンソン病）治療にこの水をお飲

みになるようにお勧めします。きっといい効果がでますよ。」等と、アルカリイオン整水器を通した水を飲むことによって、あたかも糖尿病やアトピー等の病気が治る効果があるかのように告げている。

しかし、同社の販売するアルカリイオン整水器に、実際にそうした性能があることを示す合理的根拠はなく、また、同整水器は厚生労働省から医療用具としての承認を受けているが、当該整水器から作られるアルカリイオン水の効果は、慢性下痢、消化不良、胃腸内異常発酵、制酸及び胃酸過多が認められているに過ぎない。

(2) 勧誘目的不明示（特定商取引法第３条）

同社は、訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、その勧誘に先立って、アルカリイオン整水器等の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を告げていない。

(3) 契約書面の記載不備（特定商取引法第５条）

同社が消費者に交付した売買契約書面には、商品の引渡時期や売買契約締結を担当した者の氏名がフルネームで記載されていない等、特定商取引法第５条に定める記載事項を定められたとおりに記載していない。

(4) 迷惑勧誘（特定商取引法第７条第３号、同法施行規則第７条第１号）

同社は、訪問販売に係る売買契約の締結について、承諾なく消費者宅に上がり込んだり、契約締結を拒否している消費者に長時間にわたり執拗に商品の購入を勧める等、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っている。

(5) 判断力不足（特定商取引法第７条第３号、同法施行規則第７条第２号）

同社は、老人その他の者の判断力の不足に乗じ、訪問販売に係る売買契約を締結している。

５．事例

【事例１】

平成１７年２月下旬の午後７時頃、サンライズコーポレーション（株）の営業員は、消費者Ａ宅に電話をかけ、「水の点検で回っているので、これからでも水を見せてもらえませんか。」と告げ、Ａはこれを承諾した。その後３０分程して、サンライズコーポレーション（株）の営業員がＡ宅を訪問し、「水を点検に回っています。検査しますのでコップに水を４杯汲んで頂けますか。」と告げたので、Ａは営業員を台所に招き入れ、コップに水を汲んだ。営業員が、薬品を取り出し、コップの水に入れると水が茶色に変色した。そして、「これはかなり塩素が入っている。相当悪い水ですねえ。」、「こんな水を飲み続けたら病気になりますよ。」とＡに告げ、持参したアルカリイオン整水器をＡ宅の台所に取り付けた。そして、

その装置から出た水をコップに汲み、同じように薬品を入れて水が青く変わると、

「アルカリイオンになっているので身体に大変良い水です。」と告げた。Ａは、薬品が塩素に反応して水が変色するのは当たり前だと思っていたので、「こんな水を飲み続けたら病気になる。」という説明は嘘だと思い、「装置は要らないし、買わない。」と営業員に言ったが、営業員は同じ説明を繰り返し、「アルカリイオン水は身体に良い。病気にも効く。」という新聞記事のコピーを出すと「どこか身体の具合が悪いところはありませんか。病気がちだといったことはありませんか。」と聞いてきた。Ａが、「糖尿病で悩んでいる。」と答えたところ、営業員は「この記事にあるように、このアルカリイオン整水器の水は糖尿病などの病気にも効く」などと告げた。Ａは、半信半疑ながらも、新聞記事を信用してしまい、また、既に午後１１時半を回っており営業員の執ような勧誘にも根負けし、営業員の言われるがままにアルカリイオン整水器の売買契約を締結した。Ａはこの時初めて装置の価格がいくらであるかを知った。

なお、Ａに交付された売買契約書面には、商品の引渡時期についての記載がなされていなかった。

【事例２】

平成１５年８月中旬の昼頃、サンライズコーポレーション（株）の従業員は、年金生活の消費者Ｂ宅に電話をかけ、「ご自宅付近を浄水器のキャンペーンで回っております。このたび、１週間無料でお貸しするので試しに使ってもらえませんか。無理に買って下さいとは言いません。」と告げ、Ｂはこれを承諾した。その電話の後、しばらくの間、サンライズコーポレーション（株）の営業員はＢ宅を訪問することはなかったが、その電話の約１か月後の平成１５年９月中旬頃、サンライズコーポレーション（株）の従業員は、再度Ｂ宅に電話をかけ、「１週間後に浄水器を持って寄せて頂いてよろしいでしょうか。」と告げてきた。その１週間後、営業員２名がＢ宅を訪問してきた。

同営業員はＢ宅の玄関に入れてもらうと、Ｂの承諾なく勝手に台所に上がってアルカリイオン整水器を取り付け、整水器の効能をパンフレットや新聞の切り抜き、写真を用いて一方的に説明し始めた。そして、コップに水道水と浄水器を通した水を別々に汲み、二つを比べて「水道水は雑菌だらけで、このまま飲み続ければ病気になる。これに対して、浄水器の水はきれいな上、身体によい成分が入っていて一番身体に良い」と説明した。Ｂ宅の水道水は地元の清流を水源にしていたため、Ｂはその説明に納得できず、「安心して飲める水だ。そんなはずはない。」と言ったところ、営業員は一方的に「水道水は身体に悪いんだ。」と、同じ説明を繰り返すばかりでＢの言うことを聞き入れなかった。営業員による説明が２時間近く続き、Ｂが疲れて席を立とうとしたところ、「立ったらだめだ。まだ説明が終わっていない。」などと脅すように言って立たせなかった。そこで、Ｂが「１週間無料で使わせてもらって良さを判断したい。」と言ったところ、営業員はそれには答えず、整水器の効能の説明を再び繰り返すばかりであった。Ｂは午後４時に所用で出かける旨を伝えたところ、営業員は、「男二人で来て、ただの仕事はできない。何が何でも仕事をしないで帰るわけにはいかない。」と告げた。Ｂは、整水器を売らないと帰らないという営業員のしつこさに根負けをし、アルカリイオン整水器の売買契約を締結した。Ｂは契約書への署名後に初めて支払金額がいくらであるかを知

り、随分高いものだと思ったが、そのときは、すっかり気力が失せていて、どうでも良いから営業員に早く帰って欲しいという気持ちになり、また、「大病をしたと思えばこのくらいの金額は仕方がない。」などと自分を納得させた。

なお、Ｂに交付された売買契約書面には、商品の引渡時期についての記載がなされていなかった。

【事例３】

平成１６年６月中旬の昼頃、サンライズコーポレーション（株）の従業員は年金生活の消費者Ｃ宅に電話をかけ、「今、各ご家庭で１週間無料の整水器のお試しキャンペーンをしています。」と告げた。Ｃは、無料で使用できて健康にも良いのなら病身の夫にその水を飲ませてみたいと思い取付けを了承した。

数日後の午後３時頃、サンライズコーポレーション（株）の営業員が「整水器の取り付けに来ました。」と告げて訪問し、整水器１台をＣ宅の流しに取り付けた。営業員はＣに、「この整水器は、アルカリイオン整水器と言いますが、水道水の汚れを濾過するほか電気分解で水質を酸性からアルカリ性のイオン水に変えて、おいしい水を作ります。健康にもいいんですよ。」と説明をし始めたので、Ｃは、夫がパーキンソン病を患っていることを営業員に話したところ、営業員は、「ご主人の病気治療には是非この水をお飲みになるようにお勧めします。きっといい効果がでますよ。ちょっと、どのくらいきれいで、おいしい水になるか試験してお見せしましょう。」と告げ、その場で、水質試験をして見せた。試薬を入れると、整水器を通す前の水道水は薄黄色に変色し、整水器を通した水道水は透き通るような薄緑色に変色するものだった。営業員は、「薄黄色の水になったのは、この水道水が汚れているからです。水道水には塩素や鉛などが含まれていて人の健康に有害です。しかし、この装置を通した濾過後の水は、このように薄緑色のアルカリイオン水に変わり、ご主人の病気治療には、とても良い効果が出ますよ。今、お買いになるとキャンペーン期間中なのでお安く出来ます。」と告げて整水器の購入を勧めた。Ｃは、水道水が黄色く濁ったのを見、それが水道水の汚れが原因であるとの説明を受けたので水道水に対して不安を覚え、また、夫の病気治療に効果があるという営業員の話が本当に思えてアルカリイオン整水器の売買契約を締結した。

なお、この時、Ｃに交付された売買契約書面には、商品の引渡時期についての記載がなされていなかった。

その半年後の１２月下旬の昼頃、サンライズコーポレーション（株）の従業員はＣ宅に電話をかけ、「夏にお買いあげ頂いた整水器の掃除と点検に今日の夕方にお伺いしたいのですがよろしいでしょうか。」と告げた。Ｃはそれを了承すると、同日夕方にサンライズコーポレーション（株）の営業員が「お忙しいときにすみません。整水器の掃除と点検に来ました。」と告げ訪問した。整水器の点検を終えると、営業員はＣが頼みもしないのに「お風呂どうしていますか。見せて下さい。」と告げた。Ｃが風呂に案内すると、営業員は、風呂用の活水器の効能をうたい当該商品の購入を勧めた。Ｃは、病気治療にもいい効果が出ると聞き、活水器を付けたいと思ったが、年金生活では高価な活水器の代金支払いは無理なので購入を断った。すると、営業員は、「これでご主人のご

病気が良くなるのなら安い買い物ですがねえ。」と言って引き下がらず、Ｃは、その後も断り続けたが、いくら断っても営業員は帰ろうとせず、この為にＣは夕食を食べることも出来ず、くたくたに疲れて、ものを言う元気もなくなった。Ｃは、営業員の強引さと居座りに根負けしてしまい、早く帰ってもらいたいと思い風呂用の活水器の売買契約を締結した。Ｃが契約書にサインをしたのは、午後９時半過ぎであった。
なお、Ｃに交付された売買契約書面には、商品の引渡時期についての記載がなされていなかった。

【事例４】

平成１５年７月中旬の昼頃、サンライズコーポレーション（株）の従業員は、整水器のお試しキャンペーンをしていて１週間ほど台所に無料で取り付けをさせてくれと言って消費者Ｄ宅に電話をかけた。Ｄが了承したところ、その日の午後８時３０分頃、サンライズコーポレーション（株）の営業員２名が整水器の取り付けに来たと告げＤ宅を訪問してきた。Ｄが２人を居間に案内したところ、営業員は直ぐに整水器の勧誘を始めた。勧誘は、パンフレットや取扱説明書に基づいて、約２時間にも及んだ。営業員は説明の中で、「最近の水道水は大変汚れていて人体に有害です。水道水には、汚れや臭いを除くために多量の塩素が使われています。そのために水道水は酸性が強く、その酸性のために水道水の中に鉄分や他の鉱物質のものも溶けていて美味しくないばかりか人体に害を与えているのです。」と告げると、整水器を通した水について、「アルカリイオン水は、糖尿病の治療やアトピーなどのアレルギー体質の改善にも効果があります。」と言い、Ｄに普通の水道水とアルカリイオン水の違いについて実験をして見せた。Ｄは、腹部、お尻、膝の裏等にアトピーの湿疹が出るアレギー体質であり、糖尿病の疑いもあった。営業員は、「今、買っていただくとキャンペーン期間中ですし、お手持ちの浄水器の下取りと併せて値引きさせていただきますよ」と言い、熱心に購入を勧めた。 Ｄは、この説明を聞いてアルカリイオン整水器の売買契約を締結した。

なお、Ｄに交付された売買契約書面には、商品の引渡時期についての記載がなされていなかった。

【事例５】

平成１６年７月下旬頃、サンライズコーポレーション（株）の営業員が、老人性痴呆症で判断力が不足している年金暮らしの消費者Ｅ宅を訪問し、アルカリイオン整水器の売買契約を締結した。

なお、Ｅに交付された売買契約書面には、商品の引渡時期についての記載がなされていなかった。

【事例６】

平成１７年３月及び６月、サンライズコーポレーション（株）の営業員が、年金暮らしの消費者Ｆ宅を訪問し、家庭用天然温泉を含む複数の商品、総額で約二百数十万円におよぶ売買契約を締結した。

後日、Ｆ宅を訪ねて契約に気付いたＦの子は、新品のままに放置されている多くの商品と多額の契約に驚き、家庭裁判所にＦの財産管理に係る保佐開始の審判を申し立て、保佐命令の審判がなされた。

なお、Ｆに交付された売買契約書面には、売買契約を締結した者の氏名が記載されていなかった。